

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Negocjacje i techniki negocjacji		Kod 1011101251011180234
Kierunek studiów Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne I	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) (brak)	Rok / Semestr 3 / 5
Ścieżka obieralności/specjalność -	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: I stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) stacjonarna	
Godziny Wykłady: 15 Ćwiczenia: 15 Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów 4
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) (brak)		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) (brak)
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki nauki techniczne nauki techniczne		Podział ECTS (liczba i %) 4 100% 4 100%
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca: dr Karolina Olejniczak email: karolina.olejniczak@put.poznan.pl tel. 61 665 33 92 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Student zna podstawowe pojęcia związane z konfliktem społecznym i negocjacjami
2	Umiejętności:	Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zasad procesu negocjacyjnego
3	Kompetencje społeczne	Student jest świadomy znaczenia procesu negocjacyjnego w życiu zawodowym i prywatnym
Cel przedmiotu: Celem jest rozwijanie umiejętności komunikowania się z partnerem podczas negocjacji, praktyczne wykorzystanie zasad negocjacji w trakcie dialogów, umiejętność rozwiązywania konfliktów oraz stosowania różnych stylów negocjowania.		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
1. Posiada wiedzę na temat konfliktów i strategii negocjowania - [K1A_W06; K1A_W08]		
2. Zna techniki negocjacyjne - [K1A_W15]		
3. Posiada wiedzę na temat przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego - [K1A_W16]		
Umiejętności:		
1. wykorzystuje zdobytą wiedzę do efektywnego przeprowadzenia negocjacji - [K1A]		
2. Potrafi analizować i ocenić style rozwiązywania konfliktów - [K1A_U07]		
3. Potrafi dokonać analizy stylów negocjacyjnych - [K1A_U08]		
Kompetencje społeczne:		
1. Jest odpowiedzialny za przygotowanie i przeprowadzenie danego procesu negocjacyjnego - [K1A_K03, K1A_K04]		
2. Jest zdolny do rozpoznania stylów negocjacyjnych i dostosowania się do danego procesu negocjacyjnego - [K1A_K05]		
3. Potrafi samodzielnie analizować procesy negocjacyjne i rozwijać wiedzę dotyczącą technik negocjacyjnych - [K1A_K07]		
Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		

<p>WYKŁAD: - ocena formująca: Dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta - ocena podsumowująca: Kolokwium pisemne z przedmiotu (14 tydzień zajęć)</p> <p>ĆWICZENIA: ocena formująca - Ocena aktywności na zajęciach ćwiczeniowych ocena podsumowująca - Scenki sytuacyjne prezentujące znajomość technik negocjacyjnych (odgrywanie ról negocjatorów na przedostatnich i ostatnich ćwiczeniach)</p>		
Treści programowe		
<p>METODY DYDAKTYCZNE WYKŁAD: Wykład integracyjny, praca zespołowa ĆWICZENIA: odgrywanie ról, praca zespołowa, brainstorming, metaplan, gry negocjacyjne</p> <p>1. Konflikt społeczny jako główny warunek negocjacji - Charakterystyka konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych; Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich; Pozytywne i negatywne skutki konfliktów, Rozwiązywanie konfliktów; 2. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji; Ogólna charakterystyka i założenia procesu negocjacyjnego; 3. Cechy profesjonalnego negocjatora, typ negocjacji: miękki, twardy i rzeczowy, 4. Komunikacja podczas procesu negocjacyjnego - rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej 5. Techniki negocjacyjne 6. Zachowania nieetyczne podczas negocjacji</p>		
<p>Literatura podstawowa: 1. 1. Cialdini R. (1994): Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2. 2. Fisher R., Ury W. (1992): Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, PWE. 3. 3. Dąbrowski P. (1991): Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa,;Sorbog; 4. 4. Sambor W. i inni, (2013) Scenariusze negocjacji biznesowych, trening umiejętności, Warszawa, Poltex, 5. 5. Spychała M., Branowska, (2016) Managers' competencies in the area of entrepreneurship, Zarzyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Organizacja i Zarządzanie nr 68, s.191-204</p>		
<p>Literatura uzupełniająca: 1. 1. Berne E. (1987): W co grają ludzie?, Warszawa, PWN 2. 2. Nęcki Z. (1991): Negocjacje w biznesie, Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu. 3. 3. Kennedy G., (1998) Negocjować można wszystko. Warszawa</p>		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność		Czas (godz.)
1. 1. Uczestniczenie w wykładach i ćwiczeniach		30
2. 2. Przygotowanie do zajęć		10
3. 3. Analiza i opracowanie rozwiązań wybranych problemów negocjacyjnych		20
4. 4. Utrwalenie materiału - Przygotowanie do kolokwium		10
5. 5. Konsultacje osobiste		20
6. 6. Egzamin końcowy		2
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	92	4
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	52	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	35	1